CAP (Fourrure)

CORRIGÉ D'UN SUJET D'ENTRAÎNEMENT (NON OFFICIEL)

Proposition de corrigé rédigée par FormaV avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, pour un sujet d'entraînement FormaV. Ce n'est pas un document officiel de l'examen ; il peut contenir des erreurs.

Les sujets officiels des sessions passées et nos sujets d'entraînement sont classés sur https://capfourrure.fr/annales-sujets-et-corriges

Document mis en ligne par FormaV®. Reproduction ou diffusion sans autorisation interdite.

CAP Fourrure

CAP Fourrure - EP1 : Préparation du travail et technologie

Édition 2026 • Code sujet : FV-ENT-FOUR-EP1 • Durée : **5 heures** • Coefficient : **6**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Analyse juridique des négociations précontractuelles (4 questions) **Page 3**

2. Diagnostic stratégique, environnement et préconisations (4 questions) **Page 6**

3. Exploitation de données financières et commerciales (3 questions) **Page 9**

4. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 11**

Sujet associé **(PDF) :** https://capfourrure.fr/assets/annales/cap-fourrure/Gestion des réalisations et communication/2026/CAP (Fourrure) - Gestion des réalisations et communication - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

FormaV - document d'entraînement non officiel

1. Analyse juridique des négociations précontractuelles

L'Atelier Héritage Fourrure a échangé avec un fournisseur au sujet de 40 mètres de doublure, sans signer de contrat. Le candidat analyse la rupture des négociations, les préjudices envisageables et les moyens de sécuriser de futurs échanges commerciaux.

Question 1.1. Qualifiez juridiquement les faits utiles et formulez le problème de droit auquel l'atelier doit répondre.

Le 4 mars 2025, l'atelier et Doublures Rhône engagent des pourparlers pour 40 mètres de doublure. Le fournisseur communique un prix indicatif et un délai prévisionnel, sous réserve de la validation d'un échantillon et de la signature d'un bon de commande. L'atelier paie l'échantillon spécifique 120 €. Le fournisseur met fin aux échanges le 12 mars, sans contrat signé ni acompte versé. Le problème de droit est de savoir si cette rupture des négociations, libre en principe, a été fautive et peut engager la responsabilité du fournisseur pour les frais causés.

Grille juridique : qualification et problème de droit

Étape du raisonnement juridique	Réponse
Qualification juridique des faits	Pourparlers, sans contrat .....
Problème de droit	Rupture fautive ? .....
Règle de droit applicable	.....
Application aux faits et solution motivée	.....

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Pourparlers précontractuels sans contrat conclu : la rupture peut-elle constituer une faute indemnisable ?

Question 1.2. Présentez les règles de droit applicables à la rupture des négociations précontractuelles et précisez la portée de l'arrêt de la Cour de cassation reproduit dans le DT 1.

Selon les articles 1104 et 1112 du Code civil, les négociations sont libres, mais leur déroulement et leur rupture doivent respecter la bonne foi. Une rupture fautive peut engager la responsabilité de son auteur sur le fondement de l'article 1240, si la faute, le préjudice direct et le lien de causalité sont établis. L'arrêt Manoukian du 26 novembre 2003 confirme cette responsabilité possible, mais exclut l'indemnisation des avantages attendus du contrat non conclu et de la perte de chance de les obtenir. Seul un préjudice directement causé par la faute et établi peut être réparé.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Grille juridique : règle applicable

Étape du raisonnement juridique	Réponse
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	Bonne foi; préjudice direct .....
Application aux faits et solution motivée	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Rupture libre mais de bonne foi : seuls les préjudices directs prouvés sont réparables, jamais les gains attendus ni leur perte de chance.

Question 1.3. Appliquez ces règles aux faits. Distinguez les frais éventuellement indemnisables des gains espérés de la commande qui n'a pas été conclue.

Le fournisseur a interrompu les échanges sans explication, mais le prix était indicatif et l'offre définitive dépendait encore de la validation d'un échantillon et de la signature d'un bon de commande. Ces faits ne suffisent pas, à eux seuls, à prouver une rupture de mauvaise foi. Si l'atelier établit une faute et son lien avec le dommage, les 120 € de l'échantillon spécifique peuvent être réclamés comme frais directement engagés. En revanche, les 600 € de marge espérée ne sont pas indemnisables : le contrat n'a pas été conclu et la commande reste réalisable auprès d'un autre fournisseur.

Grille juridique : application aux faits

Étape du raisonnement juridique	Réponse
Qualification juridique des faits	.....
Problème de droit	.....
Règle de droit applicable	.....
Application aux faits et solution motivée	120 € sous conditions; marge exclue .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Les 120 € peuvent être réclamés si faute et préjudice direct sont prouvés; les 600 € de marge espérée sont exclus.

Question 1.4. Indiquez les démarches que l'atelier peut entreprendre et proposez deux mesures concrètes permettant de mieux sécuriser ses prochaines négociations commerciales.

L'atelier peut conserver les échanges, le devis indicatif, la facture de l'échantillon et les preuves du préjudice. Il peut demander amiablement le remboursement des frais, puis adresser une mise en demeure. En cas d'échec, il peut engager une action en responsabilité devant le tribunal compétent, en prouvant la faute et le dommage.

Pour sécuriser les prochaines négociations, il peut formaliser par écrit les étapes, les conditions de validation et le caractère provisoire des offres. Il peut aussi exiger un bon de commande ou un engagement écrit avant d'engager des frais spécifiques. Ces mesures clarifient les engagements et limitent les dépenses à risque.

> ✓ **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Conserver les preuves et réclamer les frais justifiés; formaliser les conditions et obtenir un engagement écrit avant toute dépense spécifique.

FormaV - document d'entraînement non officiel

2. Diagnostic stratégique, environnement et préconisations

L'atelier souhaite maintenir ses activités de réparation et de restauration tout en améliorant l'organisation des réalisations. Le candidat exploite les informations sur l'entreprise et son environnement pour établir un diagnostic stratégique et proposer des actions adaptées à une petite entreprise artisanale.

Question 2.1. Présentez deux forces et deux faiblesses internes de l'atelier. Pour chaque élément, appuyez-vous sur une donnée du DT 2.

Diagnostic	Élément relevé et justification du DT 2
Force	Les salariés disposent d'un savoir-faire artisanal spécialisé.
Force	Chaque commande est suivie par une fiche de réalisation ; les matières et les opérations sont documentées.
Faiblesse	Le suivi des délais repose sur un tableau partagé mis à jour manuellement.
Faiblesse	La capacité de production est contrainte en période de forte demande.

L'atelier dispose donc d'une expertise et d'un suivi des réalisations solides, mais le pilotage des délais et l'adaptation de la capacité sont des points à améliorer.

Diagnostic interne complété

Tableau de diagnostic stratégique

Diagnostic interne ou externe	Élément relevé	Justification à partir du DT 2
Force	Savoir-faire spécialisé	Compétences artisanales des salariés
Force	Fiche de réalisation	Matières et opérations documentées
Faiblesse	Suivi manuel des délais	Tableau partagé mis à jour manuellement
Faiblesse	Capacité limitée aux pics	Production contrainte en forte demande
Opportunité et facteur PESTEL		
Opportunité et facteur PESTEL		
Menace et facteur PESTEL		
Menace et facteur PESTEL		

✓ RÉPONSE À RETENIR

Forces : savoir-faire spécialisé et suivi documenté des commandes. Faiblesses : suivi manuel des délais et capacité de production limitée en période de forte demande.

Question 2.2. Repérez deux opportunités et deux menaces de l'environnement. Reliez chacune à un facteur PESTEL pertinent et justifiez votre classement.

Une opportunité est une évolution externe favorable à l'activité ; une menace risque de la freiner.

- **Opportunité, socioculturelle et environnementale :** la demande de réparation et de prolongation de l'usage progresse, ce qui rejoint la volonté de limiter le remplacement des vêtements.

- **Opportunité, technologique :** les plateformes locales offrent un moyen de présenter les services et de recueillir des demandes.
- **Menace, économique :** la hausse du coût des fournitures et la sensibilité des clients aux prix peuvent peser sur les marges et la demande.
- **Menace, légale :** les exigences de traçabilité imposent une tenue rigoureuse des documents.

Facteurs externes complétés

Tableau de diagnostic stratégique

Diagnostic interne ou externe	Élément relevé	Justification à partir du DT 2
Force	.....	.....
Force	.....	.....
Faiblesse	.....	.....
Faiblesse	.....	.....
Opportunité et facteur PESTEL	Demande de réparation	Socioculturel, environnemental .....
Opportunité et facteur PESTEL	Plateformes locales	Technologique .....
Menace et facteur PESTEL	Hausse du coût des fournitu	Économique .....
Menace et facteur PESTEL	..... Traçabilité documentaire	Légal .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Opportunités : demande croissante de réparation et plateformes locales. Menaces : hausse des coûts et obligations de traçabilité documentaire.

Question 2.3. Expliquez en quoi le choix de se spécialiser dans la réparation, la restauration et la traçabilité constitue un positionnement stratégique. Présentez un avantage et une limite de ce choix.

En privilégiant la réparation, la restauration, la personnalisation et la traçabilité, l'atelier se différencie par son savoir-faire et la qualité de son service, plutôt que par des prix bas face aux grandes enseignes.

Avantage : ce positionnement répond à l'intérêt pour la prolongation de la durée d'usage et valorise l'expertise artisanale. La traçabilité peut renforcer la confiance des clients.

Limite : l'activité dépend de compétences spécialisées difficiles à recruter ; les clients comparent les prix et certaines fournitures coûtent plus cher.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Positionnement différencié par l'expertise, la réparation et la traçabilité : valeur ajoutée et confiance, mais recrutement spécialisé difficile et pression sur les prix.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Question 2.4. Formulez deux préconisations managériales et commerciales pour améliorer la réalisation des commandes et la communication avec les clients. Pour chacune, indiquez l'objectif recherché.

1. **Préconisation managériale :** instaurer un planning partagé indiquant les étapes, les responsables et les dates prévues, avec des mises à jour régulières. **Objectif :** mieux répartir la charge et anticiper les retards, notamment en période de forte demande.
2. **Préconisation commerciale :** utiliser une plateforme locale pour présenter les services et informer les clients de l'avancement des commandes à partir des fiches de réalisation et des délais du devis. **Objectif :** rendre l'offre plus visible et améliorer le suivi client.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Mettre en place un planning partagé des commandes et utiliser les supports numériques disponibles pour informer les clients de leur avancement.

FormaV - document d'entraînement non officiel

3. Exploitation de données financières et commerciales

La direction étudie les résultats financiers de l'atelier pour évaluer sa rentabilité et sa place sur le marché local de réparation et de restauration. Le candidat exploite les données de l'exercice 2025, présente ses calculs et respecte les arrondis demandés.

Question 3.1. Calculez la marge sur coûts variables et le taux de marge sur coûts variables à partir des données du DT 3. Présentez les calculs.

En 2025, le chiffre d'affaires est de 480 000 € et les charges variables de 264 000 €. La marge sur coûts variables est : 480 000 - 264 000 = 216 000 €. Son taux est : 216 000 / 480 000 = 0,45, soit 45 %. Cette marge représente la part du chiffre d'affaires qui reste après les charges variables pour couvrir les charges fixes et contribuer au résultat.

Calculs de gestion : marge sur coûts variables

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	480 000 - 264 000	216 000 €
Taux de marge sur coûts variables	216 000 / 480 000	45 %
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Marge de sécurité	.....	.....
Part de marché	.....	.....

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Marge sur coûts variables : 216 000 €. Taux de marge sur coûts variables : 45 %.

Question 3.2. Calculez le seuil de rentabilité en chiffre d'affaires à partir des données du DT 3. Indiquez si le chiffre d'affaires réalisé en 2025 dépasse ce seuil et calculez la marge de sécurité en euros.

Indicateur	Calcul	Résultat
Seuil de rentabilité	192 000 / 0,45	426 667 €
Marge de sécurité	480 000 - 426 666,67	53 333 €

Le chiffre d'affaires de 480 000 € dépasse le seuil d'environ 53 333 € : l'atelier couvre donc ses charges et dégage un résultat positif. Le calcul repose sur les hypothèses du DT 3 : charges fixes stables et taux de marge sur coûts variables constant dans la plage d'activité étudiée.

Calculs de gestion : seuil et marge de sécurité

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	192 000 / 0,45	426 667 € .....
Marge de sécurité	480 000 - 426 667	53 333 € .....
Part de marché	.....	.....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Seuil de rentabilité : 426 667 €. Le chiffre d'affaires le dépasse. Marge de sécurité : 53 333 €.

Question 3.3. Calculez la part de marché de l'atelier sur le marché local de réparation et de restauration. Interprétez le résultat et indiquez une limite de cette comparaison.

La part de marché en valeur se calcule ainsi : (480 000 / 800 000) × 100 = 60 %. L'atelier représente donc environ 60 % du chiffre d'affaires estimé du marché local de réparation et de restauration en 2025. Cette part est indicative, car le chiffre d'affaires total du marché est une estimation ; elle ne mesure pas directement la part de l'atelier en nombre de clients ou de prestations.

Calculs de gestion : part de marché

Indicateur	Calcul	Résultat
Marge sur coûts variables	.....	.....
Taux de marge sur coûts variables	.....	.....
Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires	.....	.....
Marge de sécurité	.....	.....
Part de marché	480 000 / 800 000 × 100	60 % .....

✓ RÉPONSE À RETENIR

Part de marché estimée en 2025 : 60 % du chiffre d'affaires local de réparation et de restauration.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Édition 2026)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve CAP Fourrure EP1 de la Édition 2026, code FV-ENT-FOUR-EP1 dure 5 heures et a un coefficient 6. Notée sur 20 points, elle porte sur l'Atelier Héritage Fourrure et évalue l'analyse juridique d'une rupture de négociations, le diagnostic stratégique d'une entreprise artisanale et l'exploitation de données de rentabilité et de marché.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La rupture des pourparlers est libre, mais leur déroulement et leur rupture doivent respecter l'exigence de bonne foi.
- Seuls les préjudices directement causés par une faute et établis sont indemnisables, pas les gains attendus du contrat non conclu.
- Marge sur coûts variables = chiffre d'affaires - charges variables ; taux de marge sur coûts variables = marge sur coûts variables / chiffre d'affaires.
- Seuil de rentabilité = charges fixes / taux de marge sur coûts variables ; part de marché = chiffre d'affaires de l'atelier / chiffre d'affaires du marché.

Points de vigilance & attentes du jury

- Structurez l'analyse juridique en faits qualifiés, problème de droit, règle applicable et application aux faits.
- Distinguez les éléments internes de l'entreprise des facteurs externes et rattachez chaque opportunité ou menace à un facteur PESTEL.
- Montrez les calculs, conservez les unités et arrondissez les montants à l'euro ou les pourcentages à l'entier le plus proche.
- Pour la part de marché, vérifiez que les chiffres comparés couvrent le même exercice et le même périmètre géographique.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Quels préjudices peut-on demander après une rupture fautive des négociations ?

Il faut établir une faute dans la conduite ou la rupture des négociations et un préjudice directement causé. Les dépenses justifiées peuvent être examinées, mais les gains attendus du contrat non conclu et la perte de chance de les obtenir sont exclus.

Q : Comment calculer le taux de marge sur coûts variables ?

Commencez par calculer la marge sur coûts variables en retranchant les charges variables du chiffre d'affaires. Divisez ensuite cette marge par le chiffre d'affaires et exprimez le résultat en pourcentage.

Q : Comment organiser les cinq heures et quels sont les points attribués aux parties ?

Le sujet dure cinq heures et totalise 20 points : 7 en analyse juridique, 7 en analyse managériale et stratégique, puis 6 en analyse économique et gestion. Aucun temps par partie n'est imposé dans le sujet.

Q : Qu'attend le jury pour les calculs et les réponses de diagnostic ?

Le sujet demande de justifier les calculs et les préconisations, de présenter les opérations et de respecter les arrondis indiqués. Pour le diagnostic, appuyez chaque élément interne sur le DT 2 et reliez les facteurs externes à PESTEL.

Sujet associé **associé (PDF) :** https://capfourrure.fr/assets/annales/cap-fourrure/Gestion des réalisations et communication/2026/CAP (Fourrure) - Gestion des réalisations et communication - Session 2026 - 1-Sujet.pdf
Ressources CAP (Fourrure) : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

FormaV - document d'entraînement non officiel

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.